نیٹ ورک مارکیٹنگ ایک تحقیقی مطالعہ شریعت اسلامی کے تناظر میں

Network Marketing A Research Study in Context of Islamic Shariah

حافظ محمد عمیر شافی*   ڈاکٹر محمد عاطف اسلم راؤ**

ISSN (P) 2664-0031 (E) 2664-0023
DOI: https://doi.org/10.37605/fahmiislam.v6i1.372

Received: March 13,2023
Accepted: May 22, 2023
Published: June,2023

Abstract

Islam guides comprehensively regarding the economy, an essential aspect of human life, so every human being becomes aware of legal and illegal implications before getting his sustenance. However, some commercial practices have flourished in society over time, which are doubtful according to Islamic jurisprudence. People are getting involved due to ignorance and sometimes due to greed. A similar type of business is Network Marketing. In this system, an individual, having become a company member, persuades others to become its members. Many jurists have declared this type of trade illegitimate and undesirable based on corruption, interest, uncertainty, bribery and fraud. This article discusses the origin, types and practices adopted by the companies involved in such business. Initially, thorough research is presented on the introduction and development of network marketing. Later, various types of network marketing and their details are elaborated. Subsequently, a detailed overview and in-depth analysis of network marketing is presented, highlighting several illegitimate elements in this process, such as bribery, gambling, embezzling and fraudulent, hurting a believer and many Shariah aspects of illegitimacy that do not only fall against Islam but also against morality, honesty and economy of the country. All this discussion is made with examples from the network marketing that are in practice currently. In the end, the research concludes with a summary of the entire research. The researchers also put forward some suggestions about this marketing system. In the 21st century, like in every other field, many developments are being made in the financial sector. Scholars are responsible for endeavoring and presenting Islamic guidelines to protect people from sins and fraud. In this connection, this article is a masterpiece for the guidance of Muslim Ummah.

Keywords: Network Marketing, Jurists' opinion, Commercial

---

* پی ایچ ڈی اسکالر، ڈیپارٹمنٹ آف اسلامک لرننگ، یونیورسٹی آف کراچی۔
** اسسٹنٹ پروفیسر، ڈیپارٹمنٹ آف اسلامک لرننگ، یونیورسٹی آف کراچی۔

practices, Membership of Companies.

تمہید

اسلام نے معاشرت کے ساتھ ساتھ انسانی ہدایت کے اہم پہلو معیشت کے متعلق بھی جامع اور مکمل ہدایات دی ہیں۔ تاکہ ہر انسان اپنا رزق حاصل کرنے سے پہلے اس کے حلال و حرام کے متعلق جان لے۔ لیکن زمانہ کی رفتار کے ساتھ بعض اوقات کچھ ایسے تجارتی ہائے طریق معاشرے میں پنپ جاتے ہیں جن میں انسان بعض اوقات جہالت کی بناپر اور بعض اوقات حرص ولالچ کی بناء پر ملوث ہو جاتا ہے۔ ایسا ہی طرز تجارت موجودہ دور میں نیٹ ورک مارکیٹنگ کے نام پر روز افزوں پنپ رہا ہے۔ جس میں ایک فرد کسی کمپنی کا خود ممبر بننے کے بعد اس تگ دو میں لگ جاتا ہے کہ وہ دوسروں کو بھی اس کا ممبر بنوا پائے۔ بہت سے فقہاء نے اس طرز تجارت کو اس میں موجود غرر، سود، میسر، رشوت اور دھوکہ دہی کی بنیاد پر ناجائز و ناپسندیدہ قرار دیا ہے۔ اس مقالہ میں نیٹ ورک مارکیٹنگ کمپنیوں کے طرز تجارت اور اس میں ملوث کمپنیوں کا جائزہ پیش کیا گیا ہے۔ اور موجودہ دور میں اِسی طرز تجارت کے ساتھ نئ آنے والی کمپنیوں اور ان کی طرف سے اختیار کی گئ نئ اسکیموں کا جائزہ پیش کیا گیا ہے۔

سابقہ تحقیقی کام کا جائزہ:

اس موضوع پر فتاوی جات کی سطح پر اور غیر سندی انداز میں کام ہوا ہے۔ جیسے مولانا اشتیاق احمد قاسمی کا مقالہ "نیٹ ورک مارکیٹنگ اقتصادی و اسلامی نقطہ نظر" جو مجلہ دارالعلوم، شمارہ 7، جولائی 2008ء میں شائع ہوا۔ مزید دارالافتاء اہلسنت سے "نیٹ ورک مارکیٹنگ کا شرعی حکم" کے عنوان سے ایک فتویٰ اپریل 2022 میں جاری ہوا۔ اور مفتی تقی عثمانی صاحب کی کتاب "فقہ البیوع" جلد دوم میں "بیع کے آثار مرتب ہونے کے لحاظ سے تقسیم" میں ایک بحث میں اِس موضوع پر روشنی ڈالی گئ ہے۔ اور "نیٹ ورک مارکیٹنگ" کے نام سے مفتی حسین خلیل کا ایک مقالہ مجلہ "شریعہ اینڈ بزنس" میں شمارہ 20 جلد 2 میں جون 2014ء شائع ہوا ہے۔ زیر نظر مقالہ کو چار مباحث میں تقسیم کیا گیا ہے۔

مبحثِ اول: نیٹ ورک مارکیٹنگ کا تعارف و تاریخی ارتقاء

مبحثِ ثانی: نیٹ ورک مارکیٹنگ کی اقسام

مبحثِ ثالث: نیٹ ورک مارکیٹنگ کا جائزہ

مبحثِ رابع: خلاصہ ونتائج

مبحثِ اول: نیٹ ورک مارکیٹنگ کا تاریخی ارتقاء وتعارف

مارکیٹ کی اصطلاح:

مارکیٹ "انگریزی" زبان کا لفظ ہے۔ جس سے مراد ایسی جگہ لی جاتی ہے جہاں اشیاء وخدمات کی خرید وفروخت کی جاتی ہو۔ اردو میں مارکیٹ کے لیے منڈی کا لفظ بولا جاتا ہے۔ جو اسی معنوں میں استعمال ہوتا ہے۔ اور عربی میں "سوق" کا لفظ ان معنوں میں مستعمل ہے۔

مارکیٹنگ کی اصطلاح:

مارکیٹنگ کے ماہرین کے مطابق "مارکیٹنگ نفع بخش کاروباری تعلقات کے لیے گاہکوں کو مشغول رکھنے کا نام ہے"۔[1]

لہذا ہم کہہ سکتے ہیں کہ "مارکیٹنگ ایک ایسا عمل ہے جس کے ذریعے کمپنیاں اپنے مطلوبہ گاہکوں کو اپنی خدمات اور مصنوعات کے ساتھ مشغول رکھنے کی کوشش کرتی ہیں تاکہ وہ اس کے بدلے ان سے معاوضہ حاصل کر سکیں"۔

حقیقت یہ ہے کہ جب سے انسان نے مل جل کر رہنا شروع کیا تب سے منڈی، بازار اور مارکیٹ کا تصور کسی نہ کسی شکل میں موجود رہا ہے۔ کیوں کہ انسان کو اپنی معاشی ضروریات کے حل کے لیے ایک دوسرے پر انحصار کرنا پڑا ہے۔ جس کے لیے کبھی تو اشیاء کے بدلے اشیاء اور کبھی اجناس کے بدلے اجناس اور پھر حالات زمانہ کے مطابق مروجہ کرنسی کا استعمال ضروریات کو پورا کرنے کے لیے کیا گیا۔ موجودہ دور میں نیٹ ورک مارکیٹنگ کا طریقہ کار بھی مارکیٹنگ کا ایک جدید تصور ہے جو زمانہ کی رفتار کے ساتھ اپنی اِس شکل کو پہنچا ہے۔

نیٹ ورک مارکیٹنگ کا آغاز

نیٹ ورک مارکیٹنگ کے ماہرین کے مطابق ہم میں سے ہر شخص روزہ مرہ کی زندگی میں غیر محسوس انداز میں نیٹ ورک مارکیٹنگ کر رہا ہوتا ہے۔اگرچہ شعوری طور پر اُسے اِس کا احساس نہ ہو۔ معمولات زندگی میں نظر دوڑانے سے یہ بات سامنے آئے گی کہ جب بھی کسی شخص کو کوئی چیز، کوئی کتاب، کسی ہوٹل کا کھانا، یا کچھ بھی پسند آتا ہے۔ تو وہ اپنے حلقہ احباب اور رشتے داروں میں اس کا تذکرہ کرتا ہے۔یہی نیٹ ورک مارکیٹنگ ہے۔ تمام کمپنیاں یہی چاہتی ہیں کہ اگر آپ اس کی مصنوعات سے مطمئن اور خوش ہیں تو دوسروں کو بتائیں۔اور یقیناً آپ کے بتانے با الفاظ دیگر دوسروں کو مائل کرنے سے کمپنی کی مصنوعات یا خدمات کی فروخت پر لازماً مثبت اثرات مرتب ہونگے۔یہ کام اپنی روزمرہ زندگی میں ہر انسان کسی نہ کسی حوالے میں ضرور کر رہا ہوتا ہے۔اور بلا معاوضہ کر رہا ہوتا ہے۔با قائدہ نیٹ ورک مارکیٹنگ کا آغاز بھی اسی طرح اچانک سے ہوا۔جب ایک نیوٹرالائیٹ کمپنی کے فروخت کاروں نے دیکھا کہ وہ اپنے رشتے داروں اور دوست واحباب کو کمپنی کی مصنوعات سے متعارف کرواکر پہلے سے زیادہ کمارہے ہیں۔اس وقت تک کمپنی کی طرف سے اپنے تقسیم کاروں کی ایسی خدمات کو سرہانے یا ان کو کوئی اضافی معاوضہ دینے کا کوئی منصوبہ نہیں تھا۔پھر جب کمپنی نے اس طرف توجہ کی تو اس نے اپنے ان تقسیم کاروں کو ان کی اس فروخت (سیلز) پر 2 فیصد بونس دینے کا منصوبہ بنایا جو ان کے بنائے گئے نیٹ ورک یا روابط کی وجہ سے حاصل ہوئی تھی۔[2]

زمانی اعتبار سے نیٹ ورک مارکیٹنگ کا ارتقاء

نیٹ ورک مارکیٹنگ کو کچھ ماہرین ڈائریکٹ سیلنگ سے جوڑتے ہیں۔اس اعتبار سے اس کے زمانی طور پر آغاز و ارتقاء کو دیکھا جائے تو معلوم ہوتا ہے ۔کہ نیٹ ورک مارکیٹنگ براہ راست فروخت (ڈائریکٹ سیلنگ) کی جدید شکل ہے۔براہ راست فروخت سے گلی محلوں میں پھرنے والے جو پھیری والے ،ٹھیلے والے کے القاب سے عمومی طور پر جانے جاتے تھے مراد ہیں۔براہ راست فروخت اتنی ہی پرانی ہے جب سے بیچنے کے لیے اشیاء اور ان کو خریدنے کے لیے گاہک اور پیسے موجود ہیں۔براہ راست فروخت کاری کا کمپنیوں کی سطح پر آغاز انیسویں صدی میں ساؤتھ ویسٹ نامی کمپنی نے کیا۔ساؤتھ ویسٹ کمپنی کا آغاز 1855

ء میں Rev. James Robinson Graves نے کیا جو پبلیشنگ سے متعلقہ کمپنی تھی۔ کمپنی نے ابتدائی طور پر مذہبی مواد اور کچھ دیگر اشتہارات کی فروخت سے کام کا آغاز کیا۔ براہ راست فروخت کاری کے میدان میں قسمت آزمائی کرنے والی ایک اور کمپنی نیوٹرالائٹ Nutrilite ہے جس کو بعد میں نیٹ ورک مارکیٹنگ سے منسلک ایک بڑی کمپنی ایم۔وے Amway نے خرید لیا تھا [3]

نیٹ ورک مارکیٹنگ کے لیے ایک اور اصطلاح ملٹی لیول مارکیٹنگ بھی استعمال کی جاتی ہے۔ جسے سنگل ٹائیر (Single Tier)، دو ٹائیر (Two Tier) یا ملٹی لیول ٹائیر (Multi-level Tier) بھی کہا جاتا ہے۔

سنگل ٹائیر (Single Tier)

اس طریقہ کار میں ایک شخص کمپنی کے ساتھ اس کی مصنوعات و خدمات کی فروخت کاری کے منصوبے کے ساتھ منسلک ہوتا ہے۔ اور وہ کمپنی کی مصنوعات یا خدمات کو فروخت کرتا ہے۔ جس سے اس کا معاوضہ براہ راست اس کی فروخت سے ہی حاصل ہوتا ہے۔ اس کے لیے اس شخص کو مزید بھرتیاں کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ لیکن اگر اس نے کسی اور کو کمپنی کی طرف راغب کیا ہے خریداری کے لیے تو اس کی خریداری پر بھی کمپنی اس راغب کرنے والے شخص کو کچھ معاوضہ ادا کرتی ہے۔ ایسا زیادہ تر آن لائن کمپنیاں کرتی ہیں۔ ایون (Avon) اس طریقہ کار کے مطابق کام کرنے والی کمپنی ہے۔

ٹو ٹائیر (Two Tier)

سنگل ٹائر نیٹ ورک مارکیٹنگ کے برعکس، ٹو ٹائیر نیٹ ورک مارکیٹنگ میں کچھ بھرتی شامل ہوتی ہے، لیکن اس میں آپ کی تنخواہ صرف اس (بھرتی) پر منحصر نہیں ہے۔ بل کہ وہ آپ کو براہ راست فروخت (یا ٹریفک جو آپ کسی ویب سائٹ کی طرف رواں کرتے ہیں) اور براہ راست فروخت یا ریفرڈ ٹریفک کے لیے جو ملحقہ یا تقسیم کاروں کے ذریعے آپ اپنے تحت کام کرنے کے لیے بھرتی کرتے ہیں کے لیے ادائیگی کی جاتی ہے۔ دو درجے کے پروگرام کی ایک مثال Ken Envoy's Site Sell ہے۔ [4]

ملٹی ٹائیر (Multi-Tier)

جیسا کہ نام سے ظاہر ہے یہ مختلف درجوں پر مشتمل نیٹ ورک ہے۔ جس میں کچھ نیٹ ورک آپ کو پانچ اور اس سے زیادہ ٹائیر (درجوں) تک کمانے کے اجازت دیتے ہیں۔اس کی مثال ایم۔وے وغیرہ ہیں۔

کچھ آن لائن کمپنیاں ایسے افراد کو مالی معاوضہ ادا کرتی ہیں جو دوسرے افراد کو ان کی ویب سائیٹ کی طرف مائل کرتے ہیں۔مائل ہونے والے افراد جب بھی کمپنی کے کسی اشتہار یا تحریر مواد کو چھوتے (Click) کرتے ہیں تو کمپنی اُن کو مائل کرنے والے کو اس کا معاوضہ ادا کرتی ہے۔

یہی کام فروخت کے حساب سے بھی ہوتا ہے۔کہ اگر کسی شخص نے کسی کو کمپنی کی طرف مائل کیا اور اس مائل ہونے والے فرد نے کمپنی سے کچھ خرید لیا تو کمپنی اس کا کچھ کمیشن اس مائل کرنے والے فرد کو معاوضے کے طور پر ادا کرتی ہے۔پھر اسی طرح یہ گروپ کی صورت میں بھی ہوتا جسے (Pay Per Lead) کہا جاتا ہے۔[5]

مبحثِ ثانی: نیٹ ورک مارکیٹنگ کی اقسام

مصنوعات کی بنیاد پر نیٹ ورک مارکیٹنگ (Product based network marketing)

اس طرز کی نیٹ ورک مارکیٹنگ میں اصل میں پروڈکٹ (مصنوعات) فروخت کی جاتی ہیں۔اور اس کے لیے آگے ترغیب دی جاتی ہے کہ آپ کے حوالہ سے جو خریداری ہوگی اُس کے لیے آپ کو کمیشن دیا جائے گا۔ٹرینز کے مطابق پاکستان میں لوگ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں پروڈکٹ (مصنوعات) کے نام پر پیکج فروخت کرتے ہیں۔جس وجہ سے لوگ اس کام سے متنفر ہوتے ہیں۔اصل کام مصنوعات بیچنا ہے۔مصنوعات خریدنے کے بعد اگر کوئی آگے ٹیم بنا کر کام کرنا چاہتا ہے تو بہت اچھا اگر نہیں تو کوئی بات نہیں اس نے پیسے دیئے اور پروڈکٹ خرید لی بس۔ایم۔وے، ہربل لائف، ڈی ایکس این، وغیرہ کمپنیاں ابھی تک باہر کے ملکوں میں کام کر رہی ہیں۔لیکن ہمارے ہاں یہ تاثر دیا جاتا ہے کہ دیگر ممالک میں ان پر پابندی ہے[6]۔جب کہ دیگر ممالک بشمول جاپان و چین میں ابھی بھی اپنی سرگرمیاں جاری رکھے ہوئے ہیں[7]۔پاکستان و ہندوستان سے یہ کمپنیاں اس لیے چلی گئیں کیوں کہ وہ پروڈکٹ بیچتی ہیں۔اور یہاں پیکج بیچے جاتے ہیں۔

خدمات کی بنیاد پر نیٹ ورک مارکیٹنگ(Services based network marketing)

نیٹ ورک مارکیٹنگ کی اس طرز میں خدمات کو بیچا جاتا ہے۔ مثلا Asirvia, Royaltie, Global Domains International کمپنیاں نیٹ ورک مارکیٹنگ کی اس طرز سے منسلک ہیں۔ یہ کمپنیاں ویب سائیٹ، سافٹ ویئر اور اس جیسی دوسری خدمات کی پروموشن اور فروخت کا کام کرتی ہیں۔ اس طرز کی کچھ کمپنیاں اہرامی اسکیم کے الزمات کی وجہ سے مارکیٹ سے نکل چکی ہیں۔

آر۔او۔ آئی کی بنیاد پر نیٹ ورک مارکیٹنگ(ROI based network marketing)

Return on investment نیٹ ورک مارکیٹنگ ٹریز کے مطابق دنیا میں اس وقت ایسی کوئی کمپنیاں نہیں پائی جاتی جو اس طرز پر کام کر رہی ہوں۔ جنہوں نے اس طرز پر کام کا آغاز کیا تھا وہ اہرامی اسکیم کے مسائل کی وجہ سے پابندی کا شکار ہوئی اور مارکیٹ سے نکل گئی۔[8]

مبحثِ ثالث: نیٹ ورک مارکیٹنگ کا جائزہ

اسلام ایسا دین کامل ہے کہ زندگی کا کوئی شعبہ ہو انسانی ہدایت کے کسی پہلو کو نظر انداز نہیں کرتا۔ جہاں وہ انسان کی انفرادی زندگی کے لیے صراط مستقیم کی طرف رہنمائی کرتا ہے وہیں معاشرے کے اجتماعی معاملات کو بھی رشد و ہدایت کے موتیوں سے پروتا ہے۔ انسان کی معاشرتی اور سماجی زندگی کے رہنما اصول بیان کرنے کے ساتھ ساتھ معاش کے بھی ایسے ضابطے مہیا کرتا ہے جس سے معاشرے میں معاشی عدل قائم ہو سکے۔ اسلام کے معاشی نظام کا مطالعہ کرنے سے یہ بات کھل کر سامنے آتی ہے کہ اسلام کا معاشی نظام مادہ پرستی کے نظریے پر قائم نہیں۔ بل کہ دیانت داری، باہمی تعاون، تقوی، اخوت، عدل و احسان جیسی اعلی اقدار سے مزین ہے۔ مادیت کی طرف رہنمائی کرنے والے انسانوں کے بنائے ہوئے معاشی نظام انسان کو ایک ایسی معاشی سرگرمی کی طرف لے جاتے ہیں جس میں پیدائش دولت اور ارتکاز دولت ہی انسان کا اولین مقصد بن جاتا ہے۔ اور اس کی تگ و دو بس اسی میں لگی رہتی ہے کہ کسی طرح دو سے چار اور چار سے آٹھ اور اسی طرح آگے کا سلسلہ بڑھتا چلا جائے۔ دولت کی اس طرح کی ہوس کو قرآن نے اس طرح بیان کیا ہے۔ اَلْهٰكُمُ التَّكَاثُرُحَتّٰى زُرْتُمُ الْمَقَابِرَ[9] " تم کو زیادہ مال جمع کرنے کی حرص نے غافل کر دیا حتی کہ تم (مر کے) قبروں میں جا پہنچے "۔

ہر انسان کی خواہش ہوتی ہے کہ وہ دولت کے اعتبار سے آسودہ حال ہو۔اور اس کے پاس مال و دولت کی فروانی ہو اور یہ کوئی بری خواہش بھی نہیں جب تک انسان اپنی زندگی کا اصل مقصد نہ بھولے۔بلکہ اگر اس نیت سے ہو کہ اس (مال) کی موجودگی مجھے نفس کی تسلی و اطمینان قلب کا باعث ہو گی اور طاعات میں خوب دل لگے گا تو یہ امر محمود ہے۔جیسا کہ حضرت سعد بن عبادہؓ کی دعا ہے۔**اَللھُم ارْزُقْنِي مَالًا فَلاَ تَصْلُحُ الفِعَالُ اِلّا بِالمَالِ**"[10] اے اللہ مجھے مال عطا فرما کیونکہ اعمال مال کے بغیر عمدہ طریقے سے ادا نہیں ہوتے"۔

یہی وجہ ہے کہ اسلام افراد کو دولت کے حصول کے لیے مکمل آزاد نہیں کرتا بلکہ اسے شرعی حدود و قیود کا پابند بناتا ہے تاکہ وہ اپنے لیے دولت کے حصول کے دوران کسی کے استحصال پر آمادہ نہ ہوں۔ارشاد باری تعالیٰ ہے**وَلَا تَاْكُلُوْٓا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ** ۔[11]اور نہ کھاؤ ایک دوسرے کا مال آپس میں ناحق طریقے سے۔ناحق طریقے سے مراد علماء نے سود،دھوکے سے لیا ہوا مال،غصب شدہ مال،قمار،جوا،سٹے بازی وغیرہ کو شمار کیا ہے۔نیٹ ورک مارکیٹنگ میں کامیابی کا انحصار چرب زبانی،چلاکی اور دوسروں کو اپنے مفاد کے لیے استعمال کرنے پر منحصر ہے۔جب کہ حضور نبی کریم ﷺ نے ایک ارشاد مبارکہ میں چرب زبانی سے کسی کا مال ہتھیا لینے یا حاکم سے اپنے حق میں فیصلہ کروا کر مال حاصل کرنے کو بھی ناجائز فرمایا ہے۔"**عَنْ أُمِّ سَلَمَةَ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: «إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ، وَإِنَّكُمْ تَخْتَصِمُونَ إِلَيَّ، وَلَعَلَّ بَعْضَكُمْ أَنْ يَكُونَ أَلْحَنَ بِحُجَّتِهِ مِنْ بَعْضٍ، وَأَقْضِيَ لَهُ عَلَى نَحْوِ مَا أَسْمَعُ، فَمَنْ قَضَيْتُ لَهُ مِنْ حَقِّ أَخِيهِ شَيْئًا فَلاَ يَأْخُذْ، فَإِنَّمَا أَقْطَعُ لَهُ قِطْعَةً مِنَ النَّارِ**"[12]حضرت ام سلمہ رضی اللہ تعالی عنھا سے روایت ہے کہ رسول کریم ﷺ نے ارشاد فرمایا کہ میں تو ایک انسان ہوں،تم اپنے مقدمات میرے پاس لاتے ہو،ہو سکتا ہے تم سے کوئی اپنی بات کو پیش کرنے میں دوسرے کی نسبت زیادہ چرب زبان ہو اور میں اس کی بات سن کر اس کے حق میں فیصلہ کر دوں۔تو جس کے لیے میں نے اس کے بھائی کے حق میں سے فیصلہ کر دیا تو وہ اسے نہ لے کیونکہ میں اسے آگ کا ٹکڑا کاٹ کر دے رہا ہوں۔

عصر حاضر میں نیٹ ورک مارکیٹنگ کے مروجہ طریقہ کار میں جہاں بہت سے دنیاوی فوائد نظر آتے ہیں اور عوام کی کثیر تعداد اس کی طرف مائل ہو رہی ہے،وہیں پر اسلامی نقطہ نظر سے علماء کرام نے کچھ

ایسی باتوں کی نشاندہی کی ہے جن کی وجہ سے اللہ رب العزت کی ناراضگی کے ساتھ ساتھ معاشی نظام بھی مفلوج ہو سکتا ہے۔ مثلاً

رشوت

لغت میں رشوت کا معنی مقررہ اجرت اور وہ چیز ہے جو کسی کام کے حصول کے لیے دی جاتی ہے ۔اصطلاحی معنوں میں رشوت سے مراد وہ شئ جو حق کو ناحق یا ناحق کو حق ثابت کرنے کے لیے دی جاتی ہے۔[13] جیسا کہ تعریف سے واضح ہے کہ کوئی جائز یا ناجائز کام بنانے کے لئے کسی صاحب اختیار شخص کو کچھ رقم یا شئ وغیرہ دینا رشوت میں شمار ہوتا ہے۔ کچھ علماء نے نیٹ ورک مارکیٹنگ میں اَپ لائن (اوپری درجہ والے) افراد جو کہ اپنے ماتحت نئ (ڈاؤن) لائن بنانے کے لیے جدوجہد کر رہے ہوتے ہیں۔ پھر اس مقصد کے لیے وہ لوگوں کو قائل کرتے ہیں کہ وہ کمپنی کی سبسکرپشن خرید لیں یا مخصوص مالیت کی مصنوعات تا کہ وہ کمپنی کے ممبر بن سکیں۔ ایسا کرنے سے ان کا کام بن جاتا ہے وہ اس طرح کہ اس سے پہلے جو وہ اپنی اَپ لائن (اوپری درجہ والے) کے قائل کرنے پر جو رقم سبسکرپشن یا مصنوعات کی خریداری کی شکل میں لگا چکے ہوتے اس کے حصول کا رستہ کھل جاتا ہے یا آسان ہو جاتا ہے۔ اس کو عمل کو رشوت ستانی میں شمار کیا ہے۔[14] غور کرنے پر معلوم پڑتا ہے کہ اگر رشوت کو اس طرز پر لیا جائے تو نیٹ ورک مارکیٹنگ میں اس (رشوت) کا ایک نا ختم ہونے والا سلسلہ شروع ہو جاتا ہے۔ کیونکہ ہر نئے آنے والے ممبر کو اول اپنے سرمایہ کی واپسی پھر مزید اس پر نفع حاصل کرنے کے لئے آگے ایک ڈاؤن لائن ترتیب دینا پڑتی ہے۔ اس طرح ہر سطح کا ممبر اپنے سے نچلے درجہ والے کے لئے "صاحب اختیار" کے درجہ میں آجائے گا۔ اور اس طرح کچھ شئ یا مخصوص مصنوعات کی خریداری "صاحب اختیار" کے حوالے سے خرید کرنا یا اس کی ڈاون لائن میں جانا کہ اِس سے اُس "صاحب اختیار" کو فائدہ ہو گا اور میں کمپنی کی سبسکرپشن یا مخصوص مصنوعات کی خریداری کے لیے اہل ہو جاؤں گا۔ اس طرح نیٹ ورک مارکیٹنگ کا کاروبار لامحالہ رشوت کے مسلسل عمل کو جنم دینے والا ایک کاروباری ہتھکنڈہ بن جاتا ہے۔

نیٹ ورک مارکیٹنگ میں رشوت کے عمل کی نشاندہی کرتے ہوئے مفتی تقی عثمانی رقم طراز ہیں کہ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں پروڈکٹ کی زائد قیمت اس نظام میں شمولیت کی بناء پر دی جا رہی ہوتی ہے۔ جو کہ

ایک الگ مستقل عقد کی حیثیت رکھتا ہے۔ اور اس صورت میں اگر دلالی کو عقد صحیح تصور کر بھی لیا جائے تب بھی ثمن میں زیادتی محض عقد کرنے کے مقابل ہوتی ہے جو کہ ایک رشوت ہے۔[15]

قمار

شریعت کا ایک قائدہ ہے کہ "معاملات میں صرف الفاظ کا اعتبار نہیں ہوتا بل کہ معنی و مقاصد کو بھی مد نظر رکھا جاتا ہے"[16]۔ نیٹ ورک مارکیٹنگ کو اس تناظر میں دیکھا جائے تو معلوم ہوتا ہے۔ کہ جب کوئی شخص نیٹ ورک مارکیٹنگ سے منسلک کسی کمپنی کی مصنوعات مہنگے داموں خرید رہا ہوتا ہے تو اس کا اصل مطمع نظر اس کمپنی کی ممبر سازی حاصل کرنا اور کمیشن کا حقدار بننا ہوتا ہے۔ اسی مقصد کے لیے وہ عام بازاری قیمت سے مہنگی چیزیں خریدنے کے لیے تیار ہو جاتا ہے۔ اور بعض اوقات صرف لالچ میں رجسٹریشن فیس یا سبسکرپشن فیس کی ادائیگی کے لیے بھی رضا مند ہو جاتا ہے۔ جس کا اُس کو سوائے ممبر شپ کے یا متوقع کمیشن کے اور کوئی فائدہ نظر نہیں آتا ہے۔ لہذا وہ ایک موہوم سی امید پر ایک رقم لگا بیٹھتا ہے۔ جو سٹّے اور جوئے کی مانند ہے۔ جس کو قرآن مجید فرقان حمید میں میسر و پانسے کے نام سے موسوم کر کے اس کی مذمت کی گئی ہے۔ يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ "[17]

اے ایمان والوں بے شک شراب اور جوا اور بت اور پانسے اور فال نکالنا شیطان کام ہیں تو ان سے بچتے رہو تا کہ تم فلاح پاؤ۔

غبن فاحش

لغوی معنوں میں "غبن" کے معنی دھوکہ ہیں۔ فقہاء کے نزدیک کسی چیز کی مناسب قیمت سے زیادہ قیمت کو غبن کہا جاتا ہے۔ غبن کی دو اقسام ذکر کی گئی ہیں۔ غبن یسیر اور غبن فاحش۔[18]

غبن یسیر اس سے مراد وہ قیمت ہے جس کا قیمت لگانے والے اندازہ لگا سکیں۔ مثلا کوئی چیز پچاس میں خرید کی گئی تو کوئی اس کی قیمت چالیس کوئی پینتالیس اور کوئی پچاس لگاتا ہے۔

غبن فاحش سے مرادوہ قیمت ہے جس کا قیمت لگانے والا اندازہ نہ لگا سکیں۔ مثلاً ایک چیز دوسو کی خرید کی گئی مگر کوئی بھی اس کی قیمت اتنی نہ بتا پائے۔یا" تجارتی سامان کو اس سے زیادہ میں فروخت کرنا جس کے بارے میں عادتاً معروف ہو کہ لوگ ایک دوسرے کو اس کے مثل نقصان نہیں پہنچاتے "[19]

تجارت کے مقاصد میں سے ایک اہم مقصد نفع کا حصول ہے۔ جس کے لیے لوگ ایک دوسرے سے خرید و فروخت کا معاملہ کرتے ہیں۔ جس میں فروخت کنندہ اور خریدار دونوں ہی زیادہ سے زیادہ نفع حاصل کرنا چاہتے ہیں۔یہ خواہش فطری ہے جس پر شریعت نے کوئی قدغن نہیں لگائی۔ مطلب یہ کہ شریعت نے کم از کم یا زیادہ سے زیادہ نفع کی کوئی حد مقرر نہیں کی۔ لیکن ایسی تجارتی سرگرمیوں کی مذمت فرمائی ہے بل کہ بعض اوقات میں ان سے منع بھی فرمایا ہے جس کی بنیاد غلط بیانی، دھوکہ دہی، یا حقائق کو چھپانے پر رکھی گئی ہو۔

لیکن نیٹ ورک مارکیٹنگ کے مروجہ طریقہ کار کو دیکھنے سے معلوم ہوتا ہے جو کمپنیاں اس طریقہ کار سے منسلک ہیں وہ عمومی طور پر غذائی سپلیمنٹ، Beauty care products، ٹوتھ پیسٹ، کچن آئٹمز ،خوشبو وغیرہ جیسی اشیاء فروخت کرتی ہیں۔اور اپنی تربیتی ورکشاپس میں اس کے متعلق نئے لوگوں کو قائل کرنے کے لیے اس طرح باور کرواتی ہیں جیسے ان مصنوعات کی مانگ بہت زیادہ ہے اور یہ ہاتھوں ہاتھ فروخت ہو جائیں گی۔لہذا ممبر شپ، یا سبسکرپشن کے نام پر وہ کمپنی کی رجسٹریشن فیس، یا ممبر بننے کے لیے وہ کمپنی کی مصنوعات کا ترتیب دیا ہوا مخصوص پیکج یا "سٹارٹر کٹ "(بعض کمپنیوں کی طرف سے ممبر شپ، یا آزاد کاروباری تقسیم کار بننے کے لیے پیکج کو یہ مخصوص نام دیا جاتا ہے)[2120] خرید لیتے ہیں تو وہ کمپنی کی مصنوعات کو کمپنی سے بارعایت خرید سکیں گے۔اور پھر چند ہی دنوں میں اس کو فروخت کر کے نہ صرف سرمایہ کاری (ممبر شپ، سبسکرپشن پیکج خریدنے)میں لگائی گئی اصل رقم واپس حاصل کر سکیں گے بل کہ بہت زیادہ منافع بھی کمانے کے قابل ہوں گے۔ جب کہ حقیقت اس کے برعکس ہوتی ہے۔کہ ان مصنوعات کو مارکیٹ میں فروخت کرنا اتنا آسان نہیں ہوتا۔اور اس جیسی اشیاء یا اس کے متبادل مارکیٹ میں اس سے کم نرخ میں دستیاب ہوتی ہیں۔لہذا کوئی شخص جو ایک مخصوص اشیاء پر مشتمل پیکج یا کوئی (کٹ) وغیرہ اس امید پر خریدتا ہے کہ وہ اس کو فروخت کر کے اپنے اصل سرمایہ کو واپس حاصل کر لے گا۔اور بعد میں نفع کمانے کے قابل بھی ہو گا۔ حقیقت میں اپنا سرمایا داؤ پر لگا چکا ہوتا ہے۔جس میں خیالی دنیا کے مطابق

منافع بہت جلد اور بہت زیادہ ملنے والا ہوتا ہے جبکہ حقیقی حالات کے تناظر میں اس کو معلوم پڑتا ہے ناکامی کے امکانات کامیابی کے مقابلے میں بہت کم ہیں۔ جو اُس کو اُس وقت معلوم پڑتا ہے جب وہ اس کے لیے کوشش کرتا ہے۔ اور اس طرح وہ خود کو نقصان میں ڈال لیتا ہے۔ اور اپنا سرمایہ بچانے یا نقصان سے بچنے کے لیے دوسروں کو قائل کرنے پر لگ جاتا ہے۔ مطلب خود نقصان میں پڑ چکا ہے اور اب اپنے آپ کو نقصان سے بچانے کے لیے دوسروں کو قائل کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ تاکہ اپنا نقصان ہونے سے بچا سکے۔ جو تعلیمات اسلامی کے متصادم ہے۔

ضرر ولاضرار

درج بالا بحث سے معلوم پڑتا ہے کہ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں مہنگی اشیاء ممبر شپ یا سبسکرپشن کے مقصد کے لیے خرید کر ایک شخص جہاں خود مشکل میں پڑتا ہے اور نقصان اٹھانے کے خطرے سے دوچار ہوتا ہے وہیں وہ اپنے آپ کو ممکنہ نقصان سے بچانے کے لیے دوسروں کو بھی گھیرنے اور اس میں ملوث کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ جو اسلام کی معاشی و معاشرتی روح کے بالکل خلاف ہے۔ شارع علیہ السلام کا فرمان ہے "**فَإِنَّهُ لَا ضَرَرَ فِي الْإِسْلَامِ وَلَا ضِرَارَ**"[22] پس بے شک نہ نقصان پہنچانا ہے اسلام میں اور نہ تکلیف دینا" اور ایک دوسری جگہ مسلمان کی تعریف کرتے ہوئے فرمایا "**الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَظْلِمُهُ , وَلَا يَخْذُلُهُ. وَلَا يَخْدَعُهُ , التَّقْوَى هَهُنَا» وَأَشَارَ بِيَدِهِ إِلَى صَدْرِهِ**"[23] "مسلمان مسلمان کا بھائی ہے وہ اس پر ظلم نہیں کرتا، نہ اسے بے یار و مددگار چھوڑتا ہے، نہ اسے دھوکہ دیتا ہے، اور تقوی یہاں ہے اپنے قلب مبارک کی اشارہ کرتے ہوئے فرمایا" لہٰذا معاشرے میں کسی شخص بل خصوص مسلمان کا کسی دوسرے مسلمان کو اپنے مفاد کے لیے ایسی سرگرمی میں ملوث کرنا جو شرعی طور پر قابل اعتراض ہو اس کے ساتھ ظلم اور دھوکہ ہے جو اسلام کی معاشرتی تعلیمات کے منافی ہے۔

مصنوعات کی خرید ذاتی استعمال کے لیے:

کچھ کمپنیوں ایسے افراد جو کچھ مصنوعات اپنے ذاتی مقصد کے لیے خریدنا چاہتے ہیں اس کے لیے ایک پیکج ترتیب دیا ہے کہ وہ اس کو خرید لیں تو وہ کمپنی کے ایک خاص ممبر (ترجیحی ممبر) بن جائیں گے جس پر انہیں کمپنی کی مصنوعات اپنی ذاتی استعمال کے لیے کمپنی سے بارعایت دستیاب ہو گی۔ لیکن یہ ترجیحی ممبر

صرف اِن مصنوعات کو خرید سکتا ہے۔اس کو آگے فروخت کرنا یا اس مقصد کے لیے دوسروں کو بھرتی کرنا، یا درجاتی لائن کے ذریعے کمیشن حاصل کرنے کی اجازت نہیں۔

یہ عمل شرعی لحاظ سے درست معلوم ہوتا ہے اور اس میں بظاہر کوئی قباحت نظر نہیں آتی باشرط یہ کہ ایسے ترجیحی ممبران کو جو مصنوعات فروخت کی جارہی وہ معیار کے اعتبار سے درست ہوں اور اس جیسی مصنوعات کی مارکیٹ قیمت سے بہت زیادہ تفاوت نہ رکھتی ہوں۔[24] اگر ملٹی لیول مارکیٹنگ کمپنیوں کی طرف سے اپنی مصنوعات کو مارکیٹ میں اپنے ممبران کے علاوہ براہ راست بھی فروخت کیا جائے تو ایک اعتراض کم از کم ختم ہو گا کہ اُن کی مصنوعات صرف ممبران کے ذریعے ہی خریدی جاسکتی ہیں اور ان کی فروخت صرف ممبر سازی بڑھانے کا ایک حیلہ ہوتی ہیں۔

نیٹ ورک مارکیٹنگ سے منسلک ایک کمپنی اپنے کاروباری تقسیم کاروں کو یہ پیشکش بھی دیتی ہے جن مصنوعات کا پیکج انہوں نے اس مقصد کے لیے خریدا تھا کہ وہ کمپنی کے تقسیم کار بن کر آگے فروخت کر سکیں یا اپنی ٹیم بنا سکیں۔ اگر ایک سال کے اندر اندر وہ اس پیکج کو واپس کرنا چاہیں اور اپنی تقسیم کاری (ڈسٹری بیوٹرشپ) کے عہدہ کو ختم کرنا چاہیں تو وہ کر سکتے ہیں اور اپنی مکمل رقم واپس لے سکتے ہیں اور جو مصنوعات استعمال نہ ہوئی ہوں اور مہر بند ہوں تو وہ بھی واپس کر سکتے ہیں۔[25]

اس پیشکش کو دیکھنے کے بعد یہ بھی ایک مستحسن قدم معلوم ہوتا ہے۔کیونکہ نیٹ ورک مارکیٹنگ کمپنیوں پر ایک اعتراض یہ بھی کیا جاتا ہے جو رقم کوئی شخص اِن سے مصنوعات خریدنے کے استعمال کرتا ہے تاکہ کہ وہ ان کی ممبر شپ کو حاصل کر کے اس کی بنیاد پر کمیشن کے حصول کا حقدار بن سکے۔اور اس میں ناکامی پر اس کی وہ رقم ڈوب جاتی ہے جو کہ جوا کی مانند ہے۔

دو یا زائد معاملات کا اکٹھا کرنا

نیٹ ورک مارکیٹنگ عقد بیع اور عقد اجارہ دو معاملات کا مجموعہ ہے۔عقد بیع جس میں ایک شخص کمپنی کی مصنوعات اس مقصد کے لیے خریدتا ہے۔ کہ اس وجہ سے اُسے لوگوں کو ممبر بنوانے کے بدلے کمیشن حاصل ہو گا۔جو کہ عقد اجارہ ہے۔اس پورے نظام کو دیکھنے کے بعد یہ بات واضح ہوتی ہے۔ کہ یہ دو معاملات ایک دوسرے سے اسقدر مربوط ہیں کہ ایک کے بغیر دوسرے کو عمل میں لایا ہی نہیں جاسکتا ہے۔جب کہ شارع علیہ السلام نے دو معاملات کے یکجا کرنے سے منع فرمایا جو اس طرز پر ہوں کہ ایک

دوسرے سے مشروط ہوں۔:"**نَهَى رَسُولُ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ صَفْقَتَيْنِ فِي صَفْقَةٍ وَاحِدَةٍ**"[26] رسول اللہ ﷺ نے ایک معاملہ میں دو معاملات کو یکجا کرنے سے منع فرمایا"

غرر

غرر، **غرّہ، غرّاً، وغُرُوْراً** کے معنی دھوکہ دینا، غلط امید دلانا کہ ہیں۔[27] غرر ایسی چیز کو کہتے ہیں "جس کا ظاہر پسندیدہ ہو اور باطن مکروہ اور ناپسندیدہ ہو" قاضی عیاضؒ کے قول کو نقل کرتے ہوئے۔ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد صمدانی لکھتے ہیں۔"غرر اصل میں دوسرے کو دھوکہ دینے کا نام ہے۔کیونکہ جس چیز کا ظاہر دھوکہ پر مبنی ہو گا خریدار اس کی طرف متوجہ ہو گا اور خوشی خوشی لے گا لیکن اس کا باطن حقیقت میں نقص یا عیب پر مشتمل ہو گا۔ جس سے وہ دھوکے میں مبتلاء ہو گا"۔[28] نیٹ ورک مارکیٹنگ کے نظام کا مطالعہ کرنے سے یہی بات کھل کر سامنے آتی ہے کہ اس نظام کا ظاہر انتہائی خوبصورت اور ایک ایسے دعوے پر (جس کے مطابق اس نظام میں شمولیت اختیار کرنے والا کچھ ہی عرصے میں مالی طور پر مستحکم ہو جائے گا) منحصر ہے جو ہمیشہ سے حضرت انسان کی خواہش رہی ہے۔اور اس کے لیے مسلسل کوشش میں رہتا ہے۔لیکن جب وہ اس نظام کا حصہ بنتا ہے تو جلد ہی جان لیتا ہے کہ یہ صرف ایک سراب تھا میں جس میں وہ پھنس چکا ہے۔اور اپنے آپ کو بچانے کے لیے اسے دوسروں کو کھینچ کر لانا ہے تا کہ وہ اپنے آپ کو نقصان سے بچا سکے۔ اور مزید دلچسپ بات یہ ہے کہ اس کا صرف ظاہر ہی دھوکے پر مبنی نہیں بل کہ جو لوگ عموما اس کام کی ٹریننگ دیتے ہیں[29] وہ لوگ اس بات پہ بھی توجہ دلاتے کے کیسے آپ نے دوسرے کو خوف زدہ کرنا ہے۔مثلاً یہ کہ ملازمت کے نقصانات ہیں کہ آپ کبھی مالی طور پر مستحکم نہیں ہو سکتے۔ ملازمت میں آپ ہمیشہ صرف دوسروں کے لیے کام کرتے رہتے ہیں۔اور بزنس میں آپ خود کے ہی ملازم بن جاتے ہیں جس دن آپ کام نا کریں یا دوکان نہ کھولیں تو اس دن آپ نقصان میں چلے گئے۔ اور یہ کہ کاروبار میں کامیاب ہونے کے لیے آپ کو اچھی خاصی سرمایہ کاری درکار ہے۔اس کے بغیر تو ایک اچھا کاروبار ممکن نہیں ۔مزید یہ کہ اچھی سرمایہ کاری کے بعد بھی کوئی ضمانت نہیں کہ آپ سو فیصد کامیاب ہونگے۔کیونکہ مارکیٹ میں حالات اس طرح ہیں وغیرہ۔لہذا ایسی صورتحال میں آپ کے خوابوں کو پورا کرنے کا بہترین ذریعہ نیٹ ورک مارکیٹنگ

ہے۔ جس میں بہت تھوڑی سرمایہ کاری سے آپ ڈھیروں کما سکتے ہیں۔اور نقصان کا خطرہ بھی نہیں۔ اسی طرح کی ایک مزید کہانی (ESBI) ای۔ایس بی آئی ماڈل کے نام سے بتائی جاتی ہے۔

ای۔ایس بی آئی ماڈل:[30] (ESBI Model)

نیٹ ورک مارکیٹنگ کی ٹریننگ ورکشاپ میں ایک ویڈیو لنک شئیر کی گئی۔31 جس کالب لباب یہ تھا ایک شخص جس میدان میں جانا چاہتا ہے تو اس کو میدان (فیلڈ) کے متعلق علم ہونا چاہیے۔ مثلا آپ انجنیئر بننا ہے تو آپ کو ٹیکنکل فیلڈ کا علم ہونا چاہیے ڈاکٹر بننے کے لیے میڈیکل کے متعلق علم ہونا چاہیے لہذا ایسے ہی آپ کو پیسہ کمانا ہے تو پیسے کے متعلق علم ہونا چاہیے۔ تو ایسی کتاب جو پیسوں کے متعلق لکھی گئی ہے وہ ہے "Rich Dad,Poor Dad by Robert T.Kiyosaki" جو اس موضوع پر ایک کامیاب کتاب ثابت ہونے پر اس کے مصنف نے ایک سیریز تیار کی۔ اس سیریز میں سے ایک کتاب "Rich dad's Cash Flow quadrant"[32] ہے۔ جس میں (Guide to financial freedom) کے نام سے ای۔ ایس بی آئی ماڈل کو ڈسکس کیا گیا ہے۔ جس میں مصنف ای ایس بی آئی ماڈل کی وضاحت کرتے ہوئے بتاتا ہے کہ پیسے کمانے کے صرف چار طریقے ہیں۔

1. Employee have a job

آپ کسی کے پاس ملازمت اختیار کریں۔ ملازمت میں ہمیں دو طرح سے پیسے ملتے ہیں ایک یہ کہ ہم کتنا وقت کام کر رہیں ہے۔ اور دوسرا یہ کہ ہم کتنے مہارت یافتہ ہیں۔

2. Self-employed you own a job

سلیف ایمپلائید لوگ اپنے ہی ملازم ہوتے۔ مطلب کہ وہ کاروبار نہیں کرتے۔ بلکہ وہ خود کے ملازم ہوتے ہیں کیونکہ اگر وہ کچھ دن اپنے کام پر نہ جائیں تو ان کا کام ختم یا خراب ہو جاتا ہے۔ جیسے ملازمت خراب ہو جاتی ہے۔

3. Business you own a business that works for you

بزنس کا مطلب ہے کہ آپ نے ایک نظام کھڑا کر دیا اب لوگ آپ کے لیے کام کر رہیں ہیں۔ اور آپ آرام سے بیٹھے ہیں۔ یا آپ نے صرف منصوبہ بندی کرنی ہے اور اس منصوبہ بندی پر عمل آپ کی ٹیم نے کرنا ہے۔

4. Investor money makes a work for you

اس میں آپ اپنے پیسے کو کام پر لگاتے ہو۔ مطلب کوئی بڑا بزنس نیٹ ورک کھڑا کرتے ہیں۔ بزنس نیٹ ورک میں نقصان کا خطرہ موجود ہے۔ لہذا اگر احتیاط کرنا چاہتے ہیں تو ایک طریقہ یہ ہے بنک میں سود پر فلسڈ ڈپازٹ (Fixed Deposit) کروادو۔

مصنف بتاتا ہے کہ دنیا کی 90 فیصد آبادی (E & S) ای اور ایس کیٹگری میں کام کرتی ہے۔ اور 10 ٪ (B & I) بی اور آئی کیٹگری میں ہے۔ جب کے دنیا کا 90 فیصد پیسہ (بی اور آئی) کیٹگری میں ہے۔ اور 10 فیصد (اِی اور ایس) میں۔ اور اس 10 فیصد کے لیے زندگی بھر (اِی اور ایس) کیٹگری والے جدوجہد کرتے رہتے ہیں۔ اسی وجہ سے مالی آسودگی حاصل نہیں کر پاتے یا امیر نہیں ہو پاتے۔

ٹائم ویلیو آف مَنی

ایک ملازم آٹھ گھنٹے کام کرتا ہے۔ جبکہ اگر وہ اوور ورک (Over work) کر لے تو دس گھنٹے کر لے گا یا بارہ اس سے زیادہ نہیں۔ لہذا اس کو اتنی ہے آمدنی ہو گی۔ جبکہ جو بی کیٹگری والا شخص ہے اس نے ایک نظام بنایا اور اس کے مطابق 100 لوگوں سے اُن کے آٹھ اٹھ گھنٹے خرید لیے تو اس کا مطلب ہوا اس نے ایک دن میں (800) آٹھ سو گھنٹے کام کیا۔ اور مہینے میں 24000 ہزار گھنٹے کام کیا۔ اب حقیقت میں بی کیٹگری والا شخص خود اتنا کام نہیں کر رہا لیکن اس کے لیے اتنا کام ہو رہا ہے۔ لہذا اس انداز میں اصولاً جو بندہ آٹھ گھنٹے کام کر رہا تھا وہ اپنے آٹھ گھنٹے کی مزدوری لے کر چلا گیا۔ اور جو (800) آٹھ سو گھنٹے کا کام کر رہا ہے مطلب (کاروبار کا مالک) وہ اس کا معاوضہ لے گا۔ اور یہاں سے دولت کا فرق پیدا ہو گا۔ اب آپ جان لیں کہ اگر آپ مڈل کلاس سے نکلنا چاہتے ہیں تو آپ کو (اِی اور ایس) کیٹگری سے نکلنا ہو گا۔

اب اس کے بعد آپ کے پاس دو آپشن ہیں کہ آپ بی کیٹگری مطلب بزنس میں آئیں۔ لیکن اس کے لیے سرمایہ درکار ہے۔ لاکھوں کی سرمایہ کاری ہو تو لاکھوں آئیں گے۔ اور تھوڑی سرمایہ کاری اِس کو بھی ڈوبونے والی بات ہے۔ لہذا اس کی حوصلہ شکنی کی جائے۔ مثلاً کاروبار کے لیے آپ کو ٹیم، آئیڈیا، اچھی سرمایہ کاری، اور تجربہ جس کے بغیر آپ بالکل ناکارہ ہے۔ لہذا بی کیٹگری کا خیال چھوڑ دیں۔

ڈرانا، آگاہ کرنا اور تقسیم کاری کرنا[33] (Scare aware and share)

تربیتی ورکشاپ میں ٹریننگ دینے والا شخص اس بات کی طرف بھی توجہ دلاتا ہے کہ آپ کو اپنی مصنوعات کی فروخت کے لیے پہلے لوگوں کو مارکیٹ کی صورتحال سے آگاہ کرنا ہے۔اور اگر وہ مصنوعات صحت سے متعلق ہیں تو ان کو صحت مسائل سے ڈرانا ہے۔پھر اپنی کمپنی کا نام لیے بغیر کمپنی کی مصنوعات میں جو صحت سے متعلق غذائی سپلیمنٹ موجود ہیں ان کی افادیت کے متعلق آگاہ کرنا ہے اور پھر آخر میں اپنی کمپنی کی مصنوعات کے متعلق آگاہی فراہم کرنی ہے۔ کمپنی کی مصنوعات کیونکہ مارکیٹ سے مہنگی ہوتی ہیں لہٰذا لوگوں کو اس بات کی طرف مائل کرنا ہے کہ وہ کسی حوالہ (ٹیم ممبر) کے ذریعے وہ خرید کریں تاکہ ان کو رعائیت وغیرہ مل سکے۔جب اس طرح ایک شخص کسی ممبر کے ذریعے کوئی مصنوعات خرید لے گا پھر وہ خود استعمال کرے یا نہ کرے وہ دوسروں کو اس میں لانے کی کوشش شروع کر دے گا۔اور آپ کے نیچھے ٹیم بننا شروع ہو جائے گی۔

نیٹ ورک مارکیٹنگ کی ترغیب

اب اس کے بعد آپ نیٹ ورک مارکیٹنگ کا تصور پیش کریں اب مخاطب آپکی بات کو توجہ سے سنے گا اور اس میں شامل ہونے کے لیے کسی حد تک قائل بھی ہو جائے گا۔اس کو بتائیں کہ جس طرح بزنس میں ایک شخص مالک بن کر بیٹھتا ہے اور لوگ اس کے لیے کام کرتے ہیں اور وہ لوگوں کو بھرتی کر سکتا ہے۔بل کُل اسی طرح نیٹ ورک مارکیٹنگ آپ کو موقع دیتی ہے۔کہ آپ لوگوں کو بھرتی کر سکتے ہیں وہ بھی بغیر پیسوں کے کہ وہ آپ کے لیے کام کریں اور اس میں رسک (کاروباری نقصان کا خطرہ) بل کُل نہیں ہوتا۔کیونکہ نیٹ ورک مارکیٹنگ پہلے ہی بہت مستحکم ہوتی ہے۔اس بات کو مضبوط بنانے کے لیے کمپنیاں یہ دلیل پیش کرتی ہیں کہ (Good will) اچھی شہرت کو بیچ کر اکثر کمپنیاں جو فرانچائز بناتی ہیں۔اس طرح ان کا نقصان صفر لیکن آمدنی چل پڑتی ہے۔نیٹ ورک مارکیٹنگ بھی یہی کچھ ہے۔کہ آپ نے ایک دفعہ محنت کر کے ایک ٹیم بنالی اب وہ کام کر رہی ہے۔اور آپ کو آپ کا شئیر مل رہا ہے۔

اگر اِس ماڈل کے مطابق معاملات کو دیکھا جائے تو ملازمت تو صریحاً برائی معلوم ہوتی ہے۔جو کسی کو نہیں کرنی چاہیے۔ایسی صورت میں پہلی بات تو یہ ذہن میں آتی ہے اگر سارے ہی لوگ صرف مالک بنے گے تو معاشرتی و معاشی نظام کیسے چلے گا کیونکہ ہم دیکھتے ہیں کہ دنیا کے اس نظام میں ہر شخص کسی نہ کسی صورت میں دوسرے اشخاص سے مدد بہ دیگر الفاظ خدمات کا محتاج ہے۔جس کو شریعت اسلامی میں اجارہ

سے تعبیر کیا گیا ہے۔ قرآن مجید میں ارشاد ہے۔ قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَاأَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ"[34] ان دونوں عورتوں میں سے ایک نے کہا: ابا جان! آپ ان کو اجرت پر کوئی کام دے دیجیے۔ آپ کسی سے اجرت پر کام لیں تو اس کے لیے بہترین شخص وہ ہے جو طاقتور بھی ہو، امانت دار بھی"۔ اسی طرح ٹریننگ میں جس طرز پر ذاتی کاروبار کی حوصلہ شکنی کی کوشش کی جاتی وہ بھی ایک مناسب طرز عمل نہیں ہے۔ ذاتی کاروبار کے نتیجے میں بہت سے حقیقی مصنوعات اور خدمات کا اجراء ہوتا ہے جو کہ معاشرے کی ضروریات کو پورا کرنے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں۔

دیگر کمپنیوں کے مشابہ انتظامی ڈھانچہ

نیٹ ورک مارکیٹنگ میں کمپنی کے تربیتی پروگرام میں یہ ذہن سازی کی جاتی ہے کہ Management Level انتظامی سطح پر مختلف سطحی ڈھانچہ تو ہر کمپنی میں موجود ہوتا ہے۔ جیسے سی ای او، پھر اس کے نیچے مینیجرز اور ان کے نیچھے عام ورکرز وغیرہ تو نیٹ ورک مارکیٹنگ میں بھی بل کل اسی طرح اپ لائن اور ڈاون لائن ہوتی ہے۔ جس طرح کسی کمپنی میں نچھلی سطح والے افراد کام کر رہے ہوتے ہیں اور اس کا فائدہ اوپر تک سب لوگ اٹھا رہے ہوتے ہیں تو اسی طرح نیٹ ورک مارکیٹنگ میں ڈاون لائن والے جب کوئی کام کرتے ہیں تو اس کا فائدہ اَپ لائن والے ممبرز بھی حاصل کر رہے ہوتے ہیں۔ لہذا اگر اس بنیاد پر نیٹ ورک مارکیٹنگ ناجائز ہے تو پھر کمپنیوں کا طریقہ کار بھی ناجائز کے زمرے میں آتا ہے۔

یہاں کمپنی کے معاملہ میں کچھ پہلو ذہن میں رکھنے کے ہیں۔ اول کمپنی میں Management Level انتظامی سطح کے لوگ جو تنخواہ لے رہے ہوتے ہیں وہ متعین شدہ ہوتی ہے۔ جو نیٹ ورک مارکیٹنگ کی طرح ماتحت لوگوں کی کارکردگی (ٹیم بنانا وغیرہ) پر منحصر نہیں ہوتی۔ دوم Management Level انتظامی سطح پر جو لوگ ہوتے ہیں مثلاً سی ای او، مینجر، سپر وائزر وغیرہ ان سب کی ملازمت کا دائرہ کار (Job description) وغیرہ متعین ہوتی ہیں۔ اور وہ اپنے اسی دائرہ کار کے جواب دہ ہوتے ہیں۔ سوم کمپنی میں اگر ماتحت عملہ میں سے کسی کی کارکردگی خراب بھی ہو تو بھی سی ای او، مینجر، سپر وائزر وغیرہ کو ان کو مقرر کردہ تنخواہ ملے گی اس میں کمی نہیں ہو گی۔ جبکہ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں اگر ڈاؤن لائن کی کارکردگی (ٹیم بنانا وغیرہ) کمزور ہو جائے تو اَپ لائن والوں کے کمیشن (آمدنی) پر اثر پڑے گا۔ بل کہ مزید یہ کہ اس بنیاد پر (

اَپ لائن کی ترقی)نیٹ ورک مارکیٹنگ کمپنیوں میں جو کچھ لیول ہوتے ہیں مثلاً سٹار لیول،ڈائیمنڈ لیول وغیرہ اس تک پہنچ بھی متاثر ہو گی۔

انعام یا گفٹ کا جھانسہ

بعض اوقات کمپنی کے ٹریننگ پروگرام میں یہ بات بھی بیان کی جاتی ہے کمپنی اپنے اَپ لائن والوں کو جو معاوضہ دے رہی ہوتی ہے ڈاؤن لائن کے کام میں سے کمیشن نہیں ہو تا بل کہ کمپنی اپنی طرف سے ان کی بہتر کارکردگی پر ان کو انعام یا گفٹ دے رہی ہوتی ہے۔ جب کے حقیقت یہ ہے کہ کمپنی اس طرح کے معاملے میں کوئی کمیشن یا گفٹ اپنی طرف سے نہیں دے رہی ہوتی بل کے ڈاؤن لائن کی ایک خاص حد مکمل ہونے یا ایک مخصوص ہدف کے حاصل ہونے پر اُسی شخص کی ڈاؤن لائن کا کچھ خاص فیصد حصہ اس کو کمیشن کے طور پر دے رہی ہوتی ہے۔اور یہ بات اکثر کمپنیز کے معاوضہ ادائیگی کے پلانز میں ترتیب کے ساتھ بتائی گئی ہوتی ہے۔اور یہ کمپنی ٹریٹز کے اس دعوے کی نفی کر رہی ہوتی کہ کمپنی اپنی طرف سے گفٹ یا کمیشن دے رہی ہے۔

جَعَالَہ

"جعالہ" یا "جعل" کے معنی کسی چیز کی اجرت کے ہیں۔ "اصطلاح میں کسی کے مفرور غلام کو اس کے مالک کے پاس پہنچا دینے پر جو اجرت دی جاتی ہے اس کو "جعل" یا جعالہ" کہتے ہیں"۔[35] اور بالفرض کمپنی کے درج بالا طرز عمل کو جعالۃ کی اصطلاح میں تصور کر لیا جائے تو اس کے دو پہلو ایک جواز اور دوسرا عدم جواز کی صورت میں سامنے آتے ہیں۔اول یہ کمیشن،گفٹ یا اجرت جعالہ کی بنیاد پر درست ہو تو سوال یہ ہے کے ایسی صورت میں جب ایک شخص صرف ایک خریدار یا ممبر بنا پائے تو اس کی محنت ضائع ہونے کا احتمال ہے تو یہ خطرہ اس وقت بھی موجود ہو تا جب اسے وہ ایک بھی نا ملتا۔لہٰذا جب ایسی صورت میں غرر کا تحمل کر لیا جاتا ہے تو یہ تحمل ایک مخصوص تعداد کی شرط کے ساتھ بھی قابل برداشت ہونا چاہئے۔ دوم عدم جواز کی صورت یہ ہے کہ صرف ایک خریدار یا ممبر بنوانے یا لانے کی صورت میں غرر اقل ہے جس کا تعامل ہے اور مخصوص تعداد کی شرط میں غرر فاحش ہے جس کا تعامل نہیں ہو تا۔[36]

جعالہ کی تعریف کو مد نظر رکھتے ہوئے یہ پہلو بھی قابل توجہ ہے کہ وہ ایسی اجرت ہے جو صرف کسی کام یا محنت کے بدلہ میں دی جاتی ہے۔اوراجیر ، آجر کو اس کے لیے پیشگی کوئی رقم دینے یا اس سے کچھ خریدنے کا پابند نہیں ہوتا۔جب کہ نیٹ ورک مارکیٹنگ میں پہلے کمپنی کا مخصوص مصنوعات پر مشتمل کوئی پیکج یا سبسکرپشن کے نام پر ممبر شپ حاصل کرنا ضروری ہوتا ہے۔تب ہی جا کر کوئی شخص ان کے نام نہاد گفٹ، تحفہ باالفاظ دیگر کمیشن کا مستحق ٹھہرتا ہے۔لہٰذا اِن شرائط کے ساتھ نا تو اسے گفٹ، تحفہ تصور کیا جا سکتا ہے اور نا جعالہ کے معنوں میں لیا جا سکتا ہے۔

ارتکاز دولت

نیٹ ورک مارکیٹنگ میں جس کاروباری طرز عمل کی ترغیب دی جاتی ہے۔وہ پیسے کے اوپر پیسہ بنانے کا عمل ہے جس میں مصنوعات کو بطور حیلہ لایا جاتا ہے۔نیٹ ورک مارکیٹنگ میں دولت کا ارتکاز سود کے مقابلے میں کہیں زیادہ اور بڑے پیمانے پر ایک غیر محسوس انداز میں منظم طریقے سے جنم لیتا ہے۔ کیونکہ جس وقت نچلی سطح کا ممبر اس کوشش میں ہوتا ہے کہ کسی طرح وہ اپنے سرمائے کو بچا لے یا اِس خیال میں کہ اپنے ماتحت ایک ایسا نیٹ ورک بنا لے جس سے وہ ایک مسلسل کمیشن کا حقدار ٹھہر سکے۔درحقیقت اس وقت وہ اپنے اوپری سطح (اپ لائن) کے لیے بھی مسلسل کمیشن کے حصول کا تسلسل بھی قائم کر رہا ہوتا ہے۔شریعت نے سود کو جن متعدد معاشی خرابیوں مثلاً (بے روزگاری، افراط زر، شرح سود میں اضافہ) کی وجہ سے حرام ٹھہرایا ہے ان میں سے ایک بڑی معاشی خرابی اِس کی وجہ سے دولت کا چند ہاتھوں میں سمٹنا بھی ہے۔ارشاد باری تعالیٰ ہے۔**يَمْحَقُ اللّٰهُ الرِّبٰوا وَيُرْبِي الصَّدَقٰتِ**[37] "مٹاتا ہے اللہ سود کو اور بڑھاتا ہے خیرات کو"۔ماہرین اقتصادیات کے مطابق سود کا ایک منطقی انجام یہ بھی ہے کہ معیشت کو دیوالیہ کر کے چھوڑتا ہے۔اسی طرح کا انجام کار نیٹ ورک مارکیٹنگ سے متعلق zero sum game کے نام سے ماہرین تعبیر کرتے ہیں۔zero sum game[38] "یہ ایک ایسی صورتحال ہے جس کا اکثر گیم تھیوری (Game Theory) میں حوالہ دیا جاتا ہے۔اس میں ایک شخص کا فائدہ دراصل دوسرے کے نقصان کے برابر ہوتا ہے"۔جس کے نتیجے میں دولت یا فائدے میں خالص تبدیلی صفر ہوتی ہے۔کہا جا سکتا ہے یہ ایک ایسا عمل ہوتا ہے جس میں دولت کی حقیقی پیداوار نہیں ہوتی بل کہ گردش دولت اس طرز پر ہو رہی ہوتی ہے کہ ایک

شخص کے پاس دولت آرہی ہے اِس بنیاد پر کہ دوسرے نے اس کو کھو دیا اِس امید پر کہ وہ اگلے سے حاصل کرلے گا۔ اور اس طرح اس عمل میں دولت کی گردش ایک سے لے کر دوسرے کو دینا پر منحصر رہتی ہے۔

پاکستان میں موجود وقت میں نیٹ ورک مارکیٹنگ سے منسلک چند کمپنیاں جو کوئی پروڈکٹ Forsage,Econex,IBl,Aim Global، اور کچھ موبائل ایپ کی شکل میں بھی نیٹ ورک مارکیٹنگ سے منسلک ہیں ان میں IDA, Jawaeye وغیرہ کام کررہی ہیں۔ ان میں سے B-Love Network, Forsage,Econex,IBl, کے متعلق تو مختلف دارالافتاء نے ناجائز ہونے کے فتاوی صادر کیے ہیں۔ IDA کے متعلق خبر یہ ہے کہ نیٹ ورک مارکیٹنگ کمپنیوں کے عمومی طرز عمل کی طرح لوگوں کی رقم لے کر منظر سے غائب ہو چکی ہے۔[39] اور Jawaeye یہ ایک انڈونیشنین کمپنی ہے۔ یہ تین طریقوں سے کام کرتی ہے۔ اول مختلف فلموں کے ٹکٹوں کی فروخت کا کام کرتی ہے اور اس کے لیے نیٹ ورک مارکیٹنگ کا طریقہ کار بھی استعمال کرتی ہے۔ دوم لوگوں کو سرمایہ کاری کی دعوت دیتی ہے کہ آپ ایک مخصوص مقدار میں کچھ سرمایہ ایک ہفتے، ایک ماہ یا تین ماہ کے لیے جمع کروادیں جس کو یہ Stable income کا نام دیتی ہے جس میں کمپنی ایسے لوگوں کو ان کے Fix deposit پر ایک مقررہ منافع دیتی ہے۔ جو بعض اوقات سو فیصد تک بھی ہوتا۔ سوم کمپنی پہلے سے منسلک لوگوں کو نئے لوگوں کو متعارف کروانے یا کمپنی میں Invite کرنے کی ترغیب دیتی ہے جس میں ہر Invite پر ان کے لیے نیٹ ورک مارکیٹنگ کی طرز پر کمیشن ہوتا ہے۔[40]

ایسی اَرننگ ایپس اور کمپنیاں نوجوانوں کو گھر بیٹھے کمائی کے خواب دکھاتی ہیں اور ان کی لالچ میں آکر انسان یہ نہیں دیکھتا کہ جو کما رہا ہے حلال ہے یا حرام۔ اس کے متعلق سرکار دو عالم حضور ﷺ نے بہت پہلے خبردار کیا تھا۔ عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، عَنِ النَّبِيِّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، قَالَ: «يَأْتِي عَلَى النَّاسِ زَمَانٌ، لاَ يُبَالِي المَرْءُ مَا أَخَذَ مِنْهُ، أَمِنَ الحَلاَلِ أَمْ مِنَ الحَرَامِ[41] حضرت ابوھریرہ رضی اللہ تعالیٰ عنہ سے روایت ہے کہ جناب نبی کریم ﷺ نے فرمایا "لوگوں پر ایسا زمانہ ضرور آئے گا کہ آدمی کو اس کی پروا نہیں رہے گی کہ وہ مال کہاں لارہا ہے، اَیا حلال ذریعہ سے ہے یا حرام"

جاوا آئی کمپنی کے معاملے کو دیکھا جائے تو اول یہ کمپنی Movies فلموں وغیرہ کی سرمایہ کاری کی طرف راغب کرتی جو بذات خود ایک ناپسندیدہ عمل ہے۔ Movies فلموں وغیرہ میں سرمایہ کاری کرنا جہاں خود گناہ میں ملوث ہونا ہے وہاں گناہ کے کاموں میں معاونت کی ممانعت کے بھی خلاف ہے۔ اور مزید

یہ معاشرے میں فحاشی اور موسیقی وغیرہ کو عام کرنے میں مدد کرنے کے مترادف ہے۔ارشاد باری تعالی" **إِنَّ الَّذِينَ يُحِبُّونَ أَنْ تَشِيعَ الْفَاحِشَةُ فِي الَّذِينَ آمَنُوا لَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَاللَّهُ يَعْلَمُ وَأَنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ**"[42] بے شک جو چاہتے ہیں کہ ایمان لانے والوں کے گروہ میں فحش پھیلے وہ دنیا و آخرت میں دردناک عذاب کے مستحق ہیں،اللہ جانتا ہے تم نہیں جانتے"

فکس ڈیپازٹ کرواکر اس پر کسی قسم کا منافع لینا علماء دین مبین نے اس کو صریح سود میں شمار کیا ہے۔اور اسی طرح کمپنی کا تیسرا طریقہ کار جو نیٹ ورک مارکیٹنگ ہے اس میں پائی جانے والی شرعی قباحتوں پر تفصیلی گفتگو اوپر کی جاچکی ہے۔

اداب معیشت کے اصول[43]

اول: معاشی مشاغل کے ساتھ یاد الٰہی میں مصروف رہنا۔کیونکہ دنیاوی معاملات میں مشغولیت اللہ کی یاد سے غافل کر دیتی ہے۔اس لیے اسکالازمی تقاضا ہے کے اس میں مشغول ہونے سے پہلے یا بعد میں اللہ مسنون اذکار میں مصروف ہو جائے تاکہ اس کی کدورت دور ہو سکے۔قرآن مجید فرقان حمید میں اللہ باری تعالیٰ نے اس بات پر اس طرح تنبیہ کی ہے" **يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تُلْهِكُمْ أَمْوَالُكُمْ وَلَا أَوْلَادُكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ**"[44] اے ایمان والوں تمھیں تمھارے مال(تجارت)اور تمھاری اولاد اللہ کی یاد سے غافل نہ کر دے"نیٹ ورک مارکیٹنگ میں موجود متعدد خرابیوں کے باوجود اس کی طرف مائل ہونا اور اس عمل کا حصہ بننا دراصل اللہ کی یاد(احکامات)سے غفلت کا باعث ہے بھی اور مزید اسی طرف لے جانے والا عمل ہے۔

دوم۔شیطانی افعال اور ہیات کی ممانعت اور ملکوتی افعال اور ہیات کی ترغیب

باطل طریقوں کے ذریعے رزق حاصل کرنا اصل میں شیطانی افعال اور ہیات ہی ہیں۔جن کو قرآن مجید میں خطوات الشیطان کہا گیاہے۔"**يَاأَيُّهَا النَّاسُ كُلُوا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُبِينٌ**"[45] اے لوگوں کھاو زمین کی چیزوں میں سے حلال اور پاکیزہ اور شیطان کے راستوں پر نہ چلو،بے شک وہ تمھارا کھلا دشمن ہے"

سوم۔ضرر رساں حالتوں سے بچنا

نیٹ ورک مارکیٹنگ جو کے انفرادی طور پر ایک فرد کی معیشت کے لیے اور مجموعی طور پر ایک معاشرے کے معیشت کے لیے ضرر پر مبنی معاملات کا مجموعہ ہے۔ کسی بھی طرح اسلامی طرز معیشت کے اصولوں پر پورا نہیں اتر تا۔

چہارم۔ آرام کوشی اور عیش کوشی سے بچنے اور اس میں عجمیوں کی نقل سے بچنے کی ترغیب

بغیر محنت (نان ورکنگ انکم) [46](آپ کریں آرام پیسہ کرے کام) جیسے پر کشش دعوں اور ترغیبات کے نتیجے میں نیٹ ورک مارکیٹنگ سے منسلک ہونے کا منطقی نتیجہ افراد کو آرام کوشی، عیاشی اور فکر معاش میں حلال و حرام کی تمیز سے عاری کرنے کی صورت میں نکلتا ہے۔

پنجم۔ متانت و وقار کے منافی حالات کی ممانعت

شریعت کی نظر میں معیشت میں میانہ روی پسندیدہ عمل ہے۔ مطلب نہ تو انسان آسودگی میں مخمور لوگوں حالت تک پہنچ جائے تو اسے غافل بنادے اور نہ ہی جنگلی مزاج بنادے کہ دوسروں کو ہمیشہ اپنے فائدے کے لیے استعمال کرنا یا شکار کرنا وغیرہ۔

مبحثِ رابع: نتائج و خلاصہ بحث

1. ایک ایسا طرز تجارت جس میں ایک شخص پہلے خود کسی کمپنی کا ممبر بنتا ہے پھر اپنے ماتحت چند دوسروں لوگوں کو ممبر بنواتا ہے اور پھر وہ چند لوگ آگے اس سلسلے کو جاری کرتے ہیں۔ نیٹ ورک مارکیٹنگ کہلاتی ہے۔
2. اس طرز تجارت میں ایسے امور، رشوت، سود، ضرر، غبن فاحش، دو معاملات کو یکجا کرنا، وغیرہ کثرت سے پائے جاتے ہیں جن سے شریعت نے واضع طور پر منع کیا ہے یا ان پر ناپسندیدگی کا اظہار کیا ہے۔
3. نیٹ ورک مارکیٹنگ کا طرز تجارت اپنے مفادات کی خاطر دوسروں کے استحصال پر مبنی نظام کو جنم دیتا ہے۔ جو کسی بھی طرح اسلامی طرز معیشت کے لیے قابل قبول نہیں ہو سکتا۔
4. اس طرز تجارت کی بنیاد زیادہ تر دھوکہ دہی اور چرب زبانی پر منحصر ہے۔ جو کہ ایک صریحاً ناپسندیدہ عمل ہے۔

5. نیٹ ورک مارکیٹنگ کا طریقہ کار شریعت اسلامی کے تجارتی ضابطے پر کسی بھی طرح پورا نہیں اترتا۔ کیوں کہ یہ تجارت کا ایک ایسا طرز ہے کہ اسے نہ تو سادہ بیع تصور کیا جاسکتا ہے نہ ہی اجارہ کے معنوں میں لیا جاسکتا ہے اور نہ ہی شراکت اور دلالی (کمیشن ایجنٹ) کے شرعی اصولوں پر تصور کیا جاسکتا ہے۔
6. مشاہدہ سے یہ بات ثابت ہوئی ہے کہ نیٹ ورک مارکیٹنگ کا منطقی انجام ایک کثیر تعداد میں لوگوں کے سرمایہ کا ضیاع ہے۔ جو مقاصد شریعہ کے خلاف ہے۔ کیوں کہ عوام الناس کے مال کا تحفظ شریعت کے بنیادی مقاصد میں سے ہے۔
7. نیٹ ورک مارکیٹنگ کا بنیادی اعلامیہ لوگوں کو مادہ پرستی کی طرف راغب کرنے، محنت کے بغیر رقم کمانے (موجودہ دور میں کچھ کمپنیز میں Non-working Income) جیسی ترغیبات سے بھرپور ہے۔ جس کا آخری انجام معاشی نظام کا مفلوج ہونا ہے۔
8. اس طرز تجارت کا مشاہدہ کرنے سے یہ بھی واضح ہوتا ہے کہ (کسی بھی دوسرے طرز تجارت کے مقابلے میں) یہ دولت کے چند ہاتھوں میں سمٹنے کا بہت بڑا اور ایک کامیاب ذریعہ ہے۔
9. اگر یہ طرز تجارت بالفرض مکمل طور پھیل جائے تو نتیجتاً یہ ایک ایسے مافیا (اپ لائن، ڈاؤن لائن) کو جنم دے گا جس کی موجودگی میں مارکیٹ کا آزادانہ طور پر کام کرنا اور قدرتی عوامل پر منحصر رہنا بالکل ختم ہو جائے گا۔

حوالہ جات وحواشی:

---

[1] Philip Kotler, Armstrong, Principles of Marketing, Pearson, 2017, 17th edition, pg.28.

[2] https://www.managementstudyguide.com/multi-level-marketing-history.htm 26.2.2022, 10:10 P.M

[3] https://directsellingstar.com/history-network-marketing/ 26.02.2022, 10:20 PM

[4] https://www.thebalancesmb.com/the-network-marketing-business-model-is-it-right-for-you-3515493 14.03.2022, 10:04 PM

[5] https://sites.google.com/site/onlinemulacom/contact-us/home/pay-per-sale-pps 14.03.2022, 10:20 PM

[6]۔ قاسمی، مولانا اشتیاق احمد، نیٹ ورک مارکیٹنگ اقتصادی و اسلامی نقطہ نظر، دارالعلوم، شمارہ 7، اشاعت 2008ء
Qasmi, Maulana Ishtiaq Ahmad, An Economic and Islamic approach to Network Marketing, Darul Uloom, Issue 7, Published 2008.

[7] https://www.amway.co.jp/news/detail/company20230414_1.html 11.05.2023, 03:44PM

[8] https://www.youtube.com/watch?v=CjvcgN6gSag 26.03.2023, 11:26PM

[9]۔ التکاثر 109:1,2 (At-Takathur109:1,2)

[10]۔ الذہبی، شمس الدین ابو عبداللہ محمد بن احمد بن عثمان، سیر أعلام النبلاء، دار لحدیث قاہرہ، طبعہ 2006، جز3، ص169
Al-Dhabi, Shams al-Din Abu Abdullah Muhammad bin Ahmad bin Uthman, Seer al-llam al-Nablaa, Dar ul Hadith Cairo, 2006,Vol:3, p:169

[11] البقرہ۔ 2:188 (AL-Baqarah 2:188)

[12] بخاری، ابو عبداللہ محمد بن اسماعیل، الجامع المسند الصحیح المختصر من أمور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم وسننہ وأیامہ، دار طوق النجاۃ، طبعہ اولیٰ 1422ھ، جز9، ص25
Bukhari, Abu Abdullah Muhammad bin Ismail, Al-Jami Al-Musnad Al-Saheeh Al-Mukhtasar min amur Rasulullah, May Allah bless him and grant him peace, Dar Tawq al-Najat, First edition , Vol:9 ,p: 25

[13] وزارت اوقاف واسلامی امور، کویت،موسوعہ فقہیہ،ترجمہ اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا،اشاعت 2009ء، جلد،22، ص262

Ministry of Awqaf and Islamic Affairs , Kuwait Musooah Fiqh , Translated By Islamic Fiqh Academy India, 2009, Vol:22,p:262

[14] اعلی حضرت،احمد رضا خان بریلوی،فتاوی رضویہ،رضا فاؤنڈیشن ،جامعہ نظامیہ رضویہ،لاہور،اشاعت 2003ء، جلد23، ص597

Aala Hazrat , Ahmad Raza Khan Barelvi, Fatawa Rizvia, Raza Foundation, Jamia Nizamia Rizvia, Lahore, 2003,Vol:23,p:597

[15] عثمانی، مفتی تقی، فقہ البیوع، معارف القرآن کراچی، اشاعت 2015ء، جلد2، ص813

Usmani, Mufti Taqi, Fiqh Al-Boyu, Ma'arif Al-Quran, Karachi, 2015,Vol:2,p:813

16 ابن نجیم، زین الدین ابن ابراھیم بن محمد، الاشباہ والنظائر، ترجمہ، محمد صدیق ہزاروی، مکتبہ اعلیٰ حضرت، دربار مارکیٹ لاہور، اشاعت 2015، جلد 1، ص30

Ibne Najaim, Zainuddin ibne Ibrahim bin Muhammad, Al-Ashbah and Al-Nazir, Translation, Muhammad Siddique Hazaravi, Maktaba Aala Hazrat, Darbar Market, 2015, Vol:1,p:30

[17] المائدہ۔90:5 (Al-Maidah 5:90)

[18] رحمانی، مولانا سیف اللہ خالد، قاموس الفقہ، زم زم پبلیشرز، کراچی، اشاعت 2007ء، جلد4، ص429

Rehmani, Maulana Saifullah Khalid, Qamoos ul Fiqh, Zam Zam Publishers, Karachi,2007,Vol:4,p: 429

[19] وزارت اوقاف واسلامی امور، کویت،موسوعہ فقہیہ،ترجمہ اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا،اشاعت 2009ء، جلد،31، ص170

Ministry of Awqaf and Islamic Affairs , Kuwait Musooah Fiqh , Translated By Islamic Fiqh Academy India, 2009, Vol:31,p:170

[20] https://ir.herbalife.com/company-information (average statement of gross compensation) 31.05.2022, 11.06 P.M

[21] https://scentsy.com/join#starter-kits08.06.2022, 10.50 P.M

[22] ابو داؤد، سلیمان بن اشعث، مراسیل لابی داؤد، محقق، شعیب الارناؤط، موسۃ الرسالۃ، بیروت، اشاعت اول 1408ھ، جلد 1، ص294

Abu Dawud, Sulaiman bin Ash'ath, Marasil le abi Dawud, Researcher, Shoaib Al-Arnawout, Mussat Al-Rasalat, 1408 Hijri, Vol:1,p:294

[23] الشامی، سلیمان بن احمد بن ایوب بن مطیر اللخمی، مسند الشامین، محقق حمدی بن عبدالمجید سلفی، موسۃ الرسالۃ، بیروت، اشاعت 1404ھ، جلد 1، ص359

Al-Shami, Sulaiman bin Ahmad bin Ayyub bin Mutair al-lakhmi, Musnad al-Shamin, Researcher Hamdi bin Abdul Majeed Salfi, Mussat Al-Rasalath, Beirut , 1404 Hijri, Vol:1,p:359

[24] عثمانی، مفتی تقی، فقہ البیوع، معارف القرآن کراچی، اشاعت 2015ء جلد 2، ص813

Usmani, Mufti Taqi, Fiqh Al-Boyu, Ma'arif Al-Quran, Karachi, 2015,Vol:2,p:813

[25] Statement_of_Average_Gross_Compensation_USEN (herbalifenutrition.com) 31.05.2022, 11.06 P.M

[26] حنبل، ابو عبداللہ احمد بن محمد، مسند الامام احمد بن حنبل، محقق، احمد محمد شاکر، دارالحدیث قاہرہ، اشاعت اول 1995ء، جلد 4، ص30

Hanbal, Abu Abdullah Ahmad bin Muhammad, Musnad al-Imam Ahmad bin Hanbal, Researcher, Ahmad Muhammad Shakir, Dar al-Hadith, Qahira, 1995,Vol:4,p:30

[27] کیرانوی، مولانا وحید الدین قاسمی، القاموس الجدید، ادارہ اسلامیات لاہور، جون 1990ء، ص659

Kiranvi, Maulana Wahiduddin Qasmi, Al-Qamoos Al-Jadeed, Institute of Islamiat, Lahore, 1990, p:659

[28] صمدانی، ڈاکٹر مولانا اعجاز احمد، غرر کی صورتیں، مکتبہ معارف القرآن، کراچی، جنوری 2009، ص26

Samdani, Dr,Maulana Ijaz Ahmad, Kinds of Uncertainty, Maktaba Ma'rif ul Quran, Karachi, 2009,p: 26

[29] https://www.youtube.com/watch?v=aNA0S2bGvpc 06.02.23, 10:29 P.M

[30] https://www.youtube.com/watch?v=9Zzyw_kIBCk 03.02.23, 09:57 P.M

[31]- Company Subscriber, "Interview by Scholar" 19.06.2023

[32]- Robert.T.Kiyosaki, Rich dad's Cash flow quadrant, Plata publishing ,USA, 2011,pg01,

[33] https://www.youtube.com/watch?v=aNA0S2bGvpc 14.03.23, 11:29 P.M

[34] القصص 26:28 (Al-Qasas 28:26)

[35] رحمانی، سیف اللہ خالد، قاموس الفقہ، زمزم پبلیشرز، اگست 2007، جلد 3، ص 103

Rehmani, Maulana Saifullah Khalid, Qamoos ul Fiqh, Zam Zam Publishers, Karachi,2007,Vol:3,p: 103

[36] عثمانی، مفتی تقی، فقہ البیوع، معارف القرآن کراچی، اشاعت 2015ء جلد 2، ص 813

Usmani, Mufti Taqi, Fiqh Al-Boyu, Ma'arif Al-Quran, Karachi, 2015,Vol:2,p:813

[37] البقرۃ۔ 276:2 (Al-Baqrah 2:276)

[38] https://www.investopedia.com/terms/g/gametheory.asp 15.03.23, 12:29 A.M

[39] https://www.educativz.com/ida-app-not-working-as-ida-close-now/296370/#IDA_App_Not_Working_as_IDA_Close_Now 14.04.23, 12:14 A.M

[40]. Company Subscriber, "Interview by Scholar" 10.05.2023

[41] بخاری، امام ابو عبداللہ محمد بن اسماعیل، الجامع المسند الصحیح المختصر من أمور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم وسننہ و ایامہ، محقق، محمد زہیر بن ناصر الناصر، دارالطوق النجاۃ، طبع اولی 1422 ہجری جز 3، ص 55

Bukhari, Abu Abdullah Muhammad bin Ismail, Al-Jami Al-Musnad Al-Saheeh Al-Mukhtasar min amur Rasulullah, May Allah bless him and grant him peace, Researcher, Mhuammad Zahir bin

Nasir Al-Nasir, Dar Tawq al-Najat, First edition ,1422 Hijri, Vol:3 ,p: 55

[42] النور۔19:24 (Al-Nur 24:64)

[43] پالن پوری ،مولانا سعید احمد ،رحمتہ اللہ واسعۃ شرح حجتہ اللہ بالغہ،زم زم پبلیشرز ،کراچی،اشاعت ،2004ء، جلد:5،ص،435

Palan Puri, Maulana Saeed Ahmad, Rahmatullah Waseath Shrah Hujjataullah Balgha, Zam Zam Publishers, Karachi, 2004,V:5.p:435

[44] المنافقون۔09:63 (Al-Munafiqun 63:09)

[45] البقرۃ۔168:2 (Al-Baqarah 2:168)

[46] https://www.youtube.com/watch?v=ZJMJ4CUG9hI 22.04.23, 11:16 P.M